

L'accès au marché pour les industries mécaniques dépend de la compétitivité qui regroupe les coûts de production liés à la performance industrielle, la fiscalité, l'énergie, la facilité d'approvisionnement des matières et des composants, ainsi que de la capacité à offrir un avantage différenciant (taux de service, fiabilité, conception, innovation procédé, maîtrise matériaux, R&D...)
Pour préserver / développer la souveraineté (du pays) et un bon niveau d'activité et d'emploi sur le territoire grâce à une performance accrue, 3 points sont aussi à développer pour faciliter l'accès au marché :

- Réglementation et engagement (normes, RSE, ...) :
 - Enjeux :
 - Les certifications et labellisations ou encore la capacité à répondre à des enjeux RSE élevés sont des moyens de valoriser la qualité, la (cyber)sécurité, et la performance globale des produits, des services, et des compétences.
 - C'est un levier de conquête de marché et souvent l'exigence indispensable pour répondre aux réglementations ou normes de certains clients ou pays.
 - Pistes possibles :
 - *Selon les marchés/produits ou clients ces exigences pourront être qualitatives, sécuritaires, environnementales, sanitaires, voire sociétales. Les certifications ISO 9001 pour le management de la qualité ou 14 001 pour le management environnemental sont de plus en plus généralisées. Les référentiels sont contrôlés par des audits d'organismes certificateurs ou labellisateurs - ces démarches impliquent un temps et des compétences dédiés.*
 - *L'intégration de compétences QHSE va devenir crucial pour les entreprises, pour maîtriser et/ou correspondre avec facilité aux services équivalents des donneurs d'ordres ou répondre techniquement aux marchés / appels d'offres.*

- Culture de l'international :

- Enjeux :

- Pour conquérir de nouveaux clients ou marchés au-delà d'un savoir-faire à adapter, les aspects culturels, juridiques, fiscaux, logistiques, concurrentiels, financiers doivent être identifiés.
- L'autonomie (la souveraineté) d'une entreprise sur ces sujets est indispensable car ce sujet n'est pas toujours transférable / acquérable rapidement.
- Outre les salons, les études, les contacts directs de nombreux organismes peuvent aider l'entreprise dans des démarches d'approche.

- *Pistes possibles :*

- *Porter à la connaissance des entreprises mécaniques les organismes en capacité de les accompagner dans une démarche d'internationalisation*
- *Les recrutements doivent intégrer cette dimension bien en amont.*
- *Le développement de l'interculturalité s'inscrit comme nécessité, accessible via notamment la formation continue*

- Gestion des compétences :

- Enjeux : En plus des connaissances ci-dessus, la gestion des compétences commerciales ou techniques capables d'adresser les prospects dans leur langue ou dans leur culture métier est indispensable.
- *Pistes possibles : L'intégration progressive de profils avec une appétence à se tourner vers « l'extérieur » est déterminante.*

○

Référence(s) :

- Étude prospective de l'impact de l'évolution des industries mécaniques sur l'emploi et les besoins de compétences
Date de publication : 05/2024